

证券代码：300496

证券简称：中科创达

中科创达软件股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2019-006

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><input checked="" type="checkbox"/>特定对象调研 <input type="checkbox"/>分析师会议 <input type="checkbox"/>媒体采访 <input type="checkbox"/>业绩说明会 <input type="checkbox"/>新闻发布会 <input type="checkbox"/>路演活动 <input type="checkbox"/>现场参观 <input type="checkbox"/>其他（请文字说明其他活动内容）</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>广发证券 刘雪峰、郑楠； 东方证券 张伟锋 丹羿投资 蒋帅； 高毅资产 谢鹏宇 东方基金 李瑞； 中加基金 赵岩 中国人保 郁琦； 中海基金 王海宇 中银国际 宋方云； 光大永明 高翔 兴全基金 王品； 农银汇理 梁国柱 宏道投资 庄自超； 华夏基金 孙艺俊 华夏未来 褚天； 华泰柏瑞 杜聪 华融证券 李昆、牟欣 博时基金 孙少锋、蒋娜、袁争光 嘉实基金 何鸣晓、吴悠、张淼、胡涛、谢泽林、陈涛 国寿安保 冯冠兰； 国泰君安 张思韡 国泰基金 孙家旭； 大成基金 魏庆国 天弘基金 周楷宁； 宁波澹易 柳洋 金控资产 黄健； 永赢基金 任桀 泓德基金 蔡丞丰； 长信基金 沈佳 安信证券 徐文杰； 中国人保资产 于嘉馨； 广发基金 冯骋； 建信养老金 陶静； 天弘基金 周楷宁； 永赢基金 任桀； 华商基金 梁勤之； 神农投资 刘奇； 国元证券 宗建树； 平安证券 陈苏 中银国际 杨思睿、孙业亮； 万融投资 刘星</p>
<p>时间</p>	<p>2019年8月9日 9:00-11:30</p>
<p>地点</p>	<p>公司会议室、电话</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>董秘、财务总监：王焕欣</p>

投资者关系活动
主要内容介绍

一、2019年半年报情况介绍

报告期内公司实现营业收入 73,508.14 万元，较上年同期增长 27.15%，实现归属于上市公司股东的净利润 8,820.93 万元，较上年同期增长 44.46%。（1）传统软件业务方面，营业收入 45,526.03 万元，同比增长 17.57%；（2）智能汽车持续快速增长，营业收入 17,571.75 万元，同比增长 74.47%。（3）物联网业务实现营业收入 10,304.43 万元，较上年同期增长 22.48%。

上半年对于经营性净现金流的影响主要是来自于（1）2018 年计提的奖金在 2019 年 5 月发放；（2）为员工垫付的股权激励个税（3）IOT 业务的物料备货。

2019 年上半年毛利率较 2018 年全年持平。由于未签回的合同等原因，季度毛利率会有上下波动。作为平台型公司，毛利率在持续改善中。三块业务盈利及毛利率对比：物联网业务线毛利率相对偏低，上半年物联网业务的出货量较少，出货预计在 2019 年第四季度或 2020 年一季度。虽然上半年物联网业务毛利率较低，但随着物联网出货数量的增加，毛利额会有显著提升。汽车业务和传统业务毛利率水平差不多，因为汽车业务有 Royalty 的收入，汽车业务毛利率比传统业务略高一些。

二、问答环节

Q: 在汽车的哪些环节产品比较成功

A: 公司的新一代网联车平台在不断落地的过程中。公司 2013 年进入智能汽车领域，从 2018 年开始平台化产品逐渐出货。目前客户覆盖数量在持续增加，并且都是全球范围内的优质客户。公司目前在继续推广下一代智能驾驶舱产品。

Q: 国内汽车业务客户情况？

A: 国内客户及海外客户各占约 50%。中国市场上 Kanzi 的市场占有率达 90%以上。Kanzi 是能够帮助车厂实现差异化的产品，这一优势帮助公司向车厂推进公司的新一代网联汽车平台产品。

Q: 公司传统业务方面增长 17%是比较优秀的，驱动性是来自哪个方面？

A: 5G 的落地使参考设计在韩国、日本、台湾市场的需求都在增加，因此公司与这些地区的芯片厂商及终端厂商的合作机会持续增加。另一方面，5G 使物联网的一些应用场景也在落地的过程中。公司作为操作系统平台厂商，软件业务通用性很强，在数字化产业升级的时代背景下，公司业务的持续增长得到了保障。

Q: 汽车业务的软件许可收入还没有到非常高的比例原因

A: 汽车业务的开发周期比较长，收费模式包括软件开发收入和软件许可收入。在开发期内，公司收取软件开发费，出货后按照汽车的出货量收取软件许可费。所以，软件开发费代表了未来可以取得的软件许可收入，软件许可收入代表了过去已经积累了的的项目，代表“未来的收入”的开发收入越多才是更健康的。

	<p>Q: 汽车业务海外增速较快的原因</p> <p>A: (1) 公司自成立至今一直服务于海外优质客户, 公司无论从技术能力还是管理能力, 都一直是国际化的标准。而软件企业能服务海外客户的中国同类型公司很少; (2) 汽车业务中, 公司从日本、德国客户的收入占比 40%, 公司挑选汽车客户非常严苛, 优先服务优质客户, 出货量前 25 的汽车企业中, 已有 18 家落实订单。公司跟随汽车企业战略引领产业发展。</p> <p>Q: 研发投入方面的策略</p> <p>A: (1) 与公司业务高度契合 (2) 增厚产品价值量 (3) 形成产品差异化。比如汽车智能驾驶舱中的 ADAS、DMS 技术, 集中在车内平台, 能够增厚汽车智能驾驶舱价值量, 并且具有差异化、领先市场的科技。研发总量管理不是最重要的, 研发投入关注能够在一定时间内产生商业价值的策略方向。</p> <p>Q: 公司的视觉业务</p> <p>A: 公司视觉能力集中在芯片这一层, 深度绑定芯片厂商和终端厂商。跟其他聚焦在应用层的厂商有本质差别。公司的智能视觉相关算法层, 精确度也可以达到业界领先公司的水平。在 IoT 业务中, 应用场景落地的能力是很重要的, 算法 90% 的精度和 95% 的精度, 在一些场景下差异并不大。公司作为全球领先的智能操作系统产品和技术提供商, 以智能操作系统技术为核心, 人工智能关键技术作为赋能技术, 实现差异化。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2019 年 8 月 12 日